

# Río Poo 33

Un activo residencial terminado en una de las zonas más líquidas de la capital, estructurado para inversión a través de tres fases: adquisición, operación en renta y salida del activo estabilizado.

A tres cuadras del Ángel de la Independencia · Corredor Reforma

FASE I Adquisición	FASE II Operación y renta	FASE III Salida del activo
-----------------------	------------------------------	-------------------------------

## OI RESUMEN EJECUTIVO

# La tesis en una página

Río Poo 33 ofrece a un grupo de inversionistas la posibilidad de adquirir un edificio residencial **terminado** de ocho suites en el Corredor Reforma, operarlo en renta durante un horizonte de tres a cinco años y vender el activo una vez estabilizado. No se compra una promesa de construcción: se compra un activo existente, con riesgo de ejecución controlado y un valor de ubicación difícil de replicar.

El retorno se construye sobre dos motores complementarios. El primero es el **flujo de renta** generado durante la operación, que permite recuperar una parte relevante del capital antes de la venta. El segundo —y el más determinante— es la **plusvalía de salida**: el Corredor Reforma ha mostrado apreciaciones anuales sostenidas cercanas o superiores al 8.9% en los últimos años, lo que convierte la Fase III en el principal generador de valor de la operación.

INVERSIÓN TOTAL	HORIZONTE	TIR ESTIMADA	MÚLTIPLO (MOIC)
<b>\$60M</b>	<b>3–5 años</b>	<b>7.4–13%</b>	<b>1.4–1.8x</b>
Adquisición del inmueble (MXN)	Operación + salida	Según escenario	Sobre capital aportado

## Por qué esta oportunidad es distinta

- ◆ **Activo terminado.** Sin riesgo de obra, tiempos de entrega ni sobrecostos de construcción. El inmueble existe y puede generar renta desde el primer mes.
- ◆ **Ubicación consolidada y líquida.** A tres cuadras del Ángel, con demanda permanente de ejecutivos, expatriados, personal médico y corporativo cercano a Reforma.
- ◆ **Doble fuente de retorno.** Flujo de renta durante la tenencia más plusvalía a la salida, en una zona con historial de apreciación de primer nivel.
- ◆ **Estructura clara y acotada en el tiempo.** Tres fases con objetivos, métricas y horizonte de salida definidos desde el inicio.

**Sobre las cifras de este documento.** Las proyecciones financieras presentadas son un **modelo proforma ilustrativo** construido con supuestos de mercado de CDMX (tarifas, ocupación, cap rates y plusvalía de fuentes públicas, 2025–2026). Deben validarse y sustituirse por las cifras reales de operación del proyecto (archivo financiero interno) antes de presentarse formalmente a inversionistas. Ver Supuestos y Notas al final.

## 02 LA OPORTUNIDAD

# Ubicación como activo

En el segmento patrimonial, la ubicación pesa tanto como el activo mismo. Río Poo 33 se encuentra en el corazón del Corredor Reforma, una de las zonas de mayor liquidez, demanda y reconocimiento de la Ciudad de México.

## Demanda profunda y diversificada

La cercanía con Reforma, corporativos, hospitales, restaurantes y transporte sostiene una demanda de renta constante por parte de ejecutivos, expatriados, profesionistas y viajeros de negocios. Es una base de inquilinos amplia que reduce el riesgo de vacancia prolongada.

## Un valor difícil de replicar

La oferta de suelo y producto terminado en esta zona es limitada. Esa escasez es precisamente lo que sostiene la plusvalía y la liquidez del activo: hay siempre demanda tanto de inquilinos como de futuros compradores, lo que facilita la salida en Fase III.

### REFERENCIAS DE MERCADO — CORREDOR REFORMA / CUAUHTÉMOC (2025-2026)

INDICADOR DE MERCADO	REFERENCIA	RELEVANCIA PARA EL ACTIVO
Plusvalía anual sostenida — Corredor Reforma	hasta ~8.9%	Motor de la Fase III (salida)
Cap rate prime CDMX (renta residencial)	4% - 6%	Define el yield y el valor de salida
Renta amueblada / corporativa — zona	demanda alta	Sustenta la estrategia de Fase II
Ocupación STR mediana CDMX	~70%	Upside, sujeto a regulación

Fuentes: Immobiliare 3T 2025; Engel & Völkers (plusvalía Reforma); Propiedades.com / Mercado Libre Inmuebles (cap rates CDMX); Airbtics (STR CDMX 2026). Cifras de referencia, no garantía de resultados.

**Marco regulatorio relevante.** Desde 2024 la CDMX limita la renta de corta estancia (Airbnb) a un máximo de **50% de ocupación / 180 noches al año** por inmueble registrado. Por ello, la estrategia base de Fase II privilegia la **renta amueblada de mediano plazo** (corporativa/ejecutiva), que ofrece ocupación más estable y cumple el marco regulatorio, dejando la renta corta como una palanca de rendimiento adicional y no como base del modelo.

## 03 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

## Tres fases, un horizonte definido

La operación se organiza en tres fases secuenciales con objetivos y métricas propias. Esta estructura permite a cada inversionista entender qué sucede con su capital en cada momento: cuándo entra, cómo se recupera vía renta y cuándo se materializa la ganancia.

FASE I	FASE II	FASE III
<b>Adquisición</b> MES 0 El grupo de inversionistas adquiere el inmueble por <b>\$60 millones MXN</b> . Es la inversión total y el punto de entrada al activo terminado.	<b>Operación y renta</b> AÑOS 1 - 5 Las 8 suites se ponen en operación de renta amueblada. El portafolio se estabiliza y genera flujo que recupera parte del capital.	<b>Salida</b> AÑO 3 - 5 Una vez estabilizado, el activo se vende capitalizando la plusvalía de la zona. Es el principal evento de generación de valor.

### Cómo se recupera y multiplica el capital

El inversionista recupera capital por dos vías. Durante la **Fase II**, el flujo neto de renta (NOI) distribuye efectivo año con año, recuperando entre el **20% y el 31%** del capital a lo largo de cinco años, según el escenario. En la **Fase III**, la venta del activo devuelve el capital restante más la ganancia de capital derivada de la apreciación. La suma de ambos flujos define el múltiplo (MOIC) y la tasa interna de retorno (TIR) de toda la operación.

#### LÍNEA DE TIEMPO DEL CAPITAL — ESCENARIO BASE (ILUSTRATIVO)

MOMENTO	EVENTO	FLUJO AL INVERSIONISTA (MXN)
Mes 0	Aportación / adquisición	- 60,000,000
Años 1-5	Distribución de renta neta acumulada	+ 14,765,398
Año 5	Venta del activo (neto de costos)	+ 79,103,918
	<b>Ingresos totales / Ganancia neta</b>	<b>+ 93,869,316 / + 33,869,316</b>

## 04 FASE I — ADQUISICIÓN

# El punto de entrada

La Fase I consiste en la adquisición del inmueble terminado por una inversión total de **\$60,000,000 MXN**. Es la base de toda la operación: el capital que se pone en riesgo y la referencia sobre la cual se miden los rendimientos de las fases siguientes.

## Qué se adquiere

- ◆ Edificio residencial terminado de **8 suites** con potencial de renta inmediata.
- ◆ Activo existente: sin riesgo de obra ni de entrega.
- ◆ Ubicación prime a tres cuerdas del Ángel.

## Ventaja de entrada

Adquirir a un precio de oportunidad sobre un activo terminado reduce drásticamente el riesgo frente a una preventa: el inversionista evita el periodo de construcción —donde se concentra la mayor incertidumbre— y empieza a capitalizar renta y plusvalía desde el día uno.

**Consideración de capital total.** El monto de \$60 M corresponde al precio de adquisición del inmueble. Para un modelo completo conviene considerar adicionalmente los **costos de cierre** (ISAI/impuesto de adquisición, notario, gastos legales) y, según el estándar de operación elegido, una partida de **equipamiento (FF&E)** para la renta amueblada y un **fondo de reserva**. Estos conceptos deben confirmarse con las cifras internas del proyecto y, de incluirse, ajustan ligeramente los rendimientos mostrados.

## Estructura de aportación (a definir con el grupo)

La inversión de \$60 M puede estructurarse entre varios inversionistas mediante un vehículo común (fideicomiso, sociedad o copropiedad), con participaciones proporcionales a la aportación de cada uno. La estructura legal y fiscal específica deberá definirse con asesores para optimizar la distribución de flujos y la eficiencia en la salida.

## 05 FASE II — OPERACIÓN Y ESTABILIZACIÓN

## Poner el activo a producir

Durante un horizonte de tres a cinco años, las ocho suites se operan en renta amueblada para estabilizar el portafolio y generar flujo. El objetivo de esta fase es doble: producir rendimiento corriente y recuperar parte del capital antes de la salida.

### Estrategia de renta

La estrategia base es la **renta amueblada de mediano plazo** dirigida a ejecutivos, expatriados y personal corporativo de la zona. Este formato ofrece ocupación más estable que la renta vacacional, menor rotación, y cumple el marco regulatorio de CDMX (que limita la renta de corta estancia a 180 noches al año). La renta de corta estancia se reserva como palanca de rendimiento adicional dentro de los límites permitidos.

#### OPERACIÓN ESTABILIZADA — AÑO 1 POR ESCENARIO (PROFORMA ILUSTRATIVO)

CONCEPTO (MXN / AÑO)	CONSERVADOR	BASE	OPTIMISTA
Ingreso potencial bruto (8 suites)	4,224,000	4,608,000	5,184,000
Ocupación estabilizada	80%	87%	92%
Ingreso efectivo	3,379,200	4,008,960	4,769,280
Gastos de operación	- 1,182,720	- 1,282,867	- 1,430,784
<b>Ingreso neto de operación (NOI)</b>	<b>2,196,480</b>	<b>2,726,093</b>	<b>3,338,496</b>
Cap rate / Cash-on-cash año 1	3.66%	4.54%	5.56%

Gastos de operación incluyen administración, mantenimiento, predial, seguros, servicios comunes, reserva de equipamiento y previsión de vacancia. NOI = ingreso efectivo menos gastos de operación.

#### FLUJO DE RENTA NETA (NOI) DURANTE LA TENENCIA — CRECIMIENTO ANUAL POR INFLACIÓN

ESCENARIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	ACUM. 5 AÑOS	% DEL CAPITAL
Conservador	2,196,480	2,284,339	2,375,713	2,470,741	2,569,571	11,896,844	19.8%
Base	2,726,093	2,835,137	2,948,542	3,066,484	3,189,143	14,765,398	24.6%
Optimista	3,338,496	3,505,421	3,680,692	3,864,726	4,057,963	18,447,298	30.7%

**Lectura de la Fase II.** En el escenario Base, la renta devuelve cerca de **una cuarta parte del capital** (\$14.8 M de \$60 M) antes de la venta, con un rendimiento corriente del orden de 4.5% anual. Esto significa que, llegado el momento de la salida, el inversionista ya recuperó una porción relevante de su aportación únicamente con el flujo de renta.

## 06 FASE III — SALIDA

# Capitalizar la plusvalía

Cumplido el periodo de estabilización (entre el año 3 y el 5), se procede a la venta del activo. Al venderse ya estabilizado y con historial de renta comprobado, el inmueble resulta más atractivo y líquido para el siguiente comprador, y captura plenamente la apreciación de la zona.

## VALOR DE SALIDA — AÑO 5 POR ESCENARIO (PROFORMA ILUSTRATIVO)

CONCEPTO (MXN)	CONSERVADOR	BASE	OPTIMISTA
Plusvalía anual asumida	5.0%	7.0%	9.0%
Valor de venta bruto	76,576,894	84,153,104	92,317,437
Costos de venta (-6%)	- 4,594,614	- 5,049,186	- 5,539,046
<b>Valor de venta neto</b>	<b>71,982,280</b>	<b>79,103,918</b>	<b>86,778,391</b>
Ganancia de capital neta	+ 11,982,280	+ 19,103,918	+ 26,778,391

Valor de salida estimado por apreciación sobre el precio de adquisición; puede cross-checkarse capitalizando el NOI del año 5 a un cap rate de mercado (4%-6%). No se deduce ISR sobre la ganancia, que depende de la estructura legal/fiscal: debe consultarse con un asesor fiscal.

**El núcleo del retorno.** La salida es el evento que define la operación. En el escenario Base, la venta neta de \$79.1 M frente a una inversión de \$60 M genera una ganancia de capital de **\$19.1 M**, a la que se suma el flujo de renta acumulado. Por eso la fortaleza de la zona —su plusvalía y su liquidez— es el factor más sensible del modelo.

## 07 RETORNO CONSOLIDADO

# Las tres fases, sumadas

Combinando el flujo de renta de la Fase II con el valor neto de salida de la Fase III, se obtiene el retorno total de la operación sobre una inversión de \$60 M en un horizonte de cinco años.

## RETORNO TOTAL DE LA OPERACIÓN — HORIZONTE 5 AÑOS

MÉTRICA	CONSERVADOR	BASE	OPTIMISTA
Inversión total	60,000,000	60,000,000	60,000,000
Renta neta acumulada (Fase II)	11,896,844	14,765,398	18,447,298
Venta neta del activo (Fase III)	71,982,280	79,103,918	86,778,391
Ingresos totales al inversionista	83,879,124	93,869,316	105,225,689
Ganancia neta total	+ 23,879,124	+ 33,869,316	+ 45,225,689
<b>Múltiplo de capital (MOIC)</b>	<b>1.40x</b>	<b>1.56x</b>	<b>1.75x</b>
<b>Tasa interna de retorno (TIR)</b>	<b>7.4%</b>	<b>10.1%</b>	<b>13.0%</b>

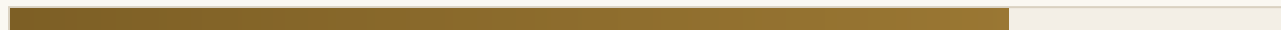
## Conservador

TIR 7.4% · 1.40x



## Base

TIR 10.1% · 1.56x



## Optimista

TIR 13.0% · 1.75x



**Palanca adicional — apalancamiento.** El modelo se presenta **sin deuda** (todo capital). Estructurar una porción con financiamiento hipotecario (p. ej. 40–50% del valor) puede amplificar de forma relevante la TIR sobre el capital aportado, a cambio de mayor riesgo. Es una alternativa a evaluar con el grupo según su perfil.

## 08 RIESGOS Y MITIGANTES

## Qué puede salir distinto

Toda inversión inmobiliaria conlleva riesgos. Presentarlos con transparencia fortalece la propuesta y permite al inversionista decidir con información completa.

RIESGO	MITIGANTE
Vacancia mayor a la prevista	Ubicación con demanda profunda y diversificada; estrategia de renta amueblada de mediano plazo con menor rotación; escenarios modelados ya contemplan ocupación de 80%.
Cambios regulatorios en renta corta	El modelo base no depende de la renta vacacional; opera bajo renta de mediano plazo, que cumple la normativa vigente de CDMX.
Menor plusvalía / mercado a la baja en la salida	Horizonte flexible de 3 a 5 años permite elegir el momento de venta; el flujo de renta sostiene el retorno mientras se espera mejor ventana.
Tasas de interés / costo de capital	Modelo base sin deuda elimina el riesgo de refinanciamiento; el apalancamiento es opcional y dimensionable.
Gastos de operación superiores	Administración profesional y presupuesto con reserva; escenario conservador asume OpEx del 35%.
Liquidez de salida	Activo terminado y estabilizado en zona líquida: producto atractivo tanto para usuario final como para otro inversionista.

El diseño de la operación —activo terminado, zona consolidada, modelo sin deuda y horizonte flexible— está orientado precisamente a **controlar el riesgo** en cada fase, que es la diferencia central frente a una inversión en preventa.

## 09 SUPUESTOS Y NOTAS METODOLÓGICAS

# Cómo se construyeron los números

Transparencia total sobre los supuestos. Estas cifras son un punto de partida basado en mercado; deben sustituirse por los datos reales de operación del proyecto antes de cualquier presentación formal.

## Supuestos del modelo

- ◆ Inversión total (adquisición): \$60,000,000 MXN.
- ◆ 8 suites; horizonte de 5 años.
- ◆ Renta mensual por suite: \$44k (Cons.) / \$48k (Base) / \$54k (Opt.).
- ◆ Renta amueblada de mediano plazo como estrategia base.
- ◆ Crecimiento del NOI: 4–5% anual (inflación).
- ◆ Costos de venta a la salida: 6%.
- ◆ Modelo sin deuda; sin deducción de ISR.

## Datos a confirmar del proyecto

- ◆ Tarifa / renta real por suite (archivo financiero interno).
- ◆ Metros cuadrados y tipo de cada una de las 8 suites.
- ◆ Gastos de operación reales y esquema de administración.
- ◆ Costos de cierre (ISAI, notario) y equipamiento (FF&E).
- ◆ Estructura legal/fiscal del vehículo de inversión.
- ◆ Plusvalía objetivo validada para la microzona.

**Fuentes de mercado citadas:** Inmobiliare (Mercado inmobiliario CDMX 3T 2025); Engel & Völkers México City (plusvalía Corredor Reforma); Propiedades.com y Mercado Libre Inmuebles (cap rates por alcaldía CDMX); Airbtics y AirROI (datos de renta corta CDMX 2025–2026); Garrigues / Gobierno de CDMX (regulación de renta de corta estancia). Cifras de referencia con fecha 2025–2026.

**Aviso importante.** Este documento tiene fines exclusivamente informativos y de discusión preliminar. No constituye una oferta de valores, una invitación a invertir, una recomendación de inversión, ni asesoría financiera, legal o fiscal. Las proyecciones son estimaciones ilustrativas basadas en supuestos de mercado que pueden no materializarse; los rendimientos pasados o de referencia no garantizan resultados futuros. Toda inversión inmobiliaria implica riesgos, incluida la posible pérdida de capital. Antes de tomar cualquier decisión, cada inversionista debe realizar su propia debida diligencia y consultar a sus asesores independientes. Las cifras financieras aquí mostradas deben validarse contra la información real y verificada del proyecto.